

BEZEROEKIN HARREMANAK

Bezeroarekiko harremana Rage Room baterako

Bezeroarekiko harremana funtsezko zutabea da edozein negoziotan, batez ere rage room batean, non erabiltzailearen esperientzia funtsezkoa baita gogobetetasuna eta fidelizazioa lortzeko. Jarraian, atal honen garapen xehatua eta egituratua aurkezten da:

1. Bezeroarentzako arreta

Esperientziaren aurretik:

Informazio-sistema: Zerbitzu, prezio, arau eta ordutegiei buruzko informazio argia ematea komunikazio-kanal nagusietan (webgunea, sare sozialak, liburuxkak).

Harremanetarako kanalak: Komunikatzeko aukera ugari eskaintzea (telefonoa, posta elektronikoa, WhatsApp, sare sozialak).

Helburua: Bezeroei galderak egiten, erreserbatzen edo informazio gehigarria eskatzen laguntzea.

Esperientzian zehar

Harrera atsegina: Langileek jarrera profesional eta hurbilarekin hartu behar dituzte bezeroak, arauak azalduz eta denak eroso sentituko direla ziurtatuz.

Gainbegiratze aktiboa: Jardueran zehar bezeroei laguntzea, dena modu seguruan igarotzen dela bermatzeko eta edozein zalantza edo gorabeherari azkar erantzuteko.

Esperientziaren ondoren

Feedbacka eta balorazioa: Bezeroari bere esperientziari buruzko iritzia eskatzea, hobetu beharreko arloak identifikatzeko.

Adibidez: inkesta azkar bat paperean edo digitalean saioa amaitzean.

Jarraipena: Eskerrak eman e-posta edo sare sozialen bidez, eta etorkizuneko promozio edo nobedadeen berri eman.

2. Komunikazioa eta marketin erlazionala

Presentzia sare sozialetan

Eduki dinamikoa sortzea saioen bideo gisa (bezeroen pribatutasuna errespetatuz), esperientzia erakusteko.

Publikoarekiko elkarreragina sustatzea lehiaketa, inkesta edo motibazio-argitalpenen bidez.

Arreta pertsonalizatua

Bezeroen lehentasunak eta iritziak erregistratzea, haien gustuekin bat datozen proposamenak eskaintzeko.

Adibidea: Bezero batek aipatzen badu objektu handiak apurtzen gozatzen duela, ziurtatu hurrengo saioan sartuko dituela.